

Le géant nigérian avide des noix de coco de ses voisins

François Ruf (francois.ruf@cirad.fr), Ambrose Kwaku Dziwornu (adziwornu@yahoo.com), Jérémy Salinier (salinier.jeremy@wanadoo.fr), Philippe Courbet (courbetp@yahoo.fr)

LE NIGERIA EST GÉNÉRALEMENT VU comme un géant régional capable de dynamiser les économies agricoles des pays voisins. Pourtant, sans politiques publiques adaptées, l'intégration régionale a ses limites. Illustration avec un cas d'école méconnu : la filière « noix de coco » au Ghana.

► François Ruf est chercheur au Cirad, au sein de l'Unité mixte de recherche (UMR) Innovations, en poste à Montpellier.

► Ambrose Kwaku Dziwornu est étudiant à l'Université du Ghana.

► Jérémy Salinier est étudiant à Supagro Institut des régions chaudes (IRC) à Montpellier.

► Philippe Courbet est conseiller à l'Ambassade de France au Ghana.

EN 1990, lors d'une réunion scientifique, un chercheur montre une carte des productions agricoles en Afrique de l'Ouest, avec une grande tache blanche à la place du Nigeria, illustrant ainsi le manque de données fiables sur ce géant régional. Depuis, même si les recherches sur ce pays se sont un peu améliorées, on en apprend parfois beaucoup plus sur le Nigeria via ses voisins. C'est le cas de la filière « noix de coco » : plutôt discrètement, le Nigeria importe des noix de coco de ses voisins d'Afrique de l'Ouest. Un exemple d'intégration régionale, avec la demande du Nigeria comme moteur ?

La demande croissante de la population nigériane. Depuis plusieurs décennies, la demande de la population nigériane en coco est supérieure à la capacité de production du pays. L'aire de production reste limitée au Sud-Ouest du pays tandis que la consommation nationale augmente. Dès les années 80, on observe des importations d'huile de coco du Bénin et du Togo. Au cours des années 90, la demande change de produit : ce n'est plus l'huile mais la noix qui est importée. La consommation d'huile de coco est en effet progressivement supplantée par l'huile de palme, moins chère. En revanche la consommation en noix continue d'augmenter avec la population, surtout en noix sèche dans le Nord du Nigeria. Des filières d'importation de noix sèches débourent se mettent en place : de jeunes Nigériens s'établissent dans les plantations du Bénin et du Togo où ils payent pour la collecte et le débouillage des noix, puis leur transport jusqu'au Nigeria. À la fin des années 90, des commerçants vont jusqu'en Côte d'Ivoire qui dispose d'un surplus de noix, grâce à un programme de recherche et de développement de cocotier hybride. Mais ces noix hybrides se stockant et se conservant moins bien que celles du cocotier traditionnel¹, appelé « Grand-ouest africain » (GOA), les acheteurs nigériens se rabattent massivement à partir de 2002 sur les noix de coco de type GOA de l'Ouest du Ghana.

La situation au Ghana avant l'arrivée des Nigériens. La mise en place de la filière cocotier au Sud-Ouest du Ghana est un « cas d'école ». Introduit dans les années 20 par un forestier britannique, le cocotier se développe au Ghana dans les années 50 avec la création d'une unité de transformation (coprah² et huile de coprah), sous l'effet de politiques publi-

ques. Sous l'ère socialiste, cette unité est gérée par des fonctionnaires. Puis au cours des années 60/70, les villages de la frange côtière du Sud-Ouest du Ghana développent leurs propres unités artisanales de transformation, les planteurs étant mécontents de la détérioration des conditions d'achat par l'usine. D'autre part, les jeunes arrivant à l'âge de s'installer manquent de terres à cultiver et s'investissent alors dans les activités de post-récolte et de transport des noix et de l'huile. Certains étendent leur commerce jusqu'à Accra et commencent à fournir des crédits aux planteurs, contrôlant ainsi progressivement la filière. Sur la frange côtière au Sud-Ouest du pays, le cocotier devient ainsi presque l'unique générateur de revenus, ainsi qu'un grand pourvoyeur d'emplois. Mais au fil des années, la filière est progressivement dominée par quelques gros transformateurs d'huile, principalement via le crédit et l'endettement chronique des planteurs. Cette économie de quasi-mono-culture est donc fragile. Elle est de plus menacée par la maladie du jaunissement mortel des cocotiers, qui s'étend dans les années 90. Avec l'aide de la coopération française, un programme de développement de cocotiers hybrides (entre le GOA et des variétés plus productives) est mis en place, mais ses résultats restent mitigés dans un contexte de prix très faibles. Face à ce tableau inquiétant pour l'avenir de la filière, la demande du Nigeria apparaît d'abord positive pour la région et les planteurs. Un cas d'intégration régionale réussi ? La réalité est plus nuancée.

La mise en place d'une filière d'acheteurs nigériens dans le Sud-Ouest du Ghana. Les acheteurs nigériens venus au Ghana prospectent puis s'installent là où ils sont certains de pouvoir s'approvisionner. Vers 2002, ils s'établissent timidement à Jomoro, premier district producteur de noix de coco, encore indemne de la maladie du jaunissement mortel. C'est à partir de 2005 que leur intervention devient visible, avec l'installation progressive d'autres acheteurs nigériens dans les districts voisins. Ces acheteurs ont entre 20 et 40 ans et certains d'entre eux sont de jeunes diplômés en marketing. Ils travaillent pour le compte de commerçants et de sociétés basés à Lagos, qui les financent via une banque commerciale à Half-Assinie, la capitale du district. Les jeunes Nigériens redistribuent cet argent à des intermédiaires ghanéens, qui achètent et rassemblent les noix pour eux. Ils organisent le transport en camions immatriculés au Ghana jusqu'à la frontière du Nigeria, où des véhicules légers reprennent les noix jusqu'à Lagos. La majeure partie des noix est expédiée à Kano, où elles

1. Le cocotier n'est pas originaire d'Afrique mais d'Asie du Sud-Est.

2. Albumen ou chair de noix de coco séché.

☞ sont revendues essentiellement pour la consommation, dans tout le Nord du pays, voire dans les pays sahéliens voisins.

Les acheteurs nigériens, arrivant avec des capitaux et une monnaie nigériane, le Naira (s'appréciant de 40 % par rapport au cedi ghanéen entre 2005 et 2009), concurrencent facilement les transformateurs locaux. Pour compenser le fait qu'ils ne fournissent pas les mêmes services que les transformateurs³, ils proposent un prix supérieur au prix local et couvrent en sus le coût du débouillage et du transport jusqu'à leur centre. Cette façon de procéder leur permet de charger les camions rapidement, tout en s'assurant une rotation rapide de leur capital. Le marché nigérien capte désormais plus de 50 % de la production commercialisée de noix de coco du Ghana.

L'impact de la pression nigériane sur une filière locale

Les aspects positifs : hausse des prix et de la valeur ajoutée. La forte demande nigériane a pour premier effet une augmentation rapide des prix dans le Sud-Ouest du Ghana. Les acheteurs nigériens, profitant d'une rente générée par le prix beaucoup plus élevé des noix au Nigeria et par le taux de change naira/cedi, augmentent leurs prix à l'achat chaque année. On peut y voir aussi l'effet de la concurrence qu'ils exercent entre eux. Entre 2005 et 2008, le prix de 100 noix de coco livrées au magasin passe de 3 à 9 cedis, soit de 2 à 4 cedis constants de 2001. Ce doublement du prix constant est bien dû à cette filière nigériane. L'intervention des acheteurs nigériens augmente globalement la valeur ajoutée créée par la filière « noix de coco » dans les districts « cocotiers » du Sud-Ouest du Ghana.

Des aspects moins positifs : une valeur ajoutée captée par les intermédiaires. Les seuls planteurs bénéficiant pleinement de la hausse des prix sont ceux capables de livrer par leurs propres moyens les noix aux centres de collecte des Nigériens. Pour les autres, la valeur ajoutée est captée par les intermédiaires entre acheteurs nigériens et planteurs ghanéens, coincés dans une relation créancier-débiteur. Au final, les deux tiers des planteurs profitent peu de cette arrivée du marché nigérien. Par ailleurs, cette limitation de l'effet prix, conjuguée à l'âge avancé de la majorité des planteurs, freine considérablement les capacités d'investissement et de relance de la production. On retrouve le paradigme de bien des agricultures de plantations familiales : les planteurs qui possèdent les vieux cocotiers sont trop âgés pour investir dans la replantation et les jeunes qui auraient l'énergie et la force de travail ont peu ou pas accès à la terre.

En outre, la demande nigériane est à l'origine d'un mouvement de vols de noix et de conflits de générations : faute d'accéder à la terre ou à des emplois alternatifs, des jeunes tendent à voler les noix des plantations de leurs pères pour les vendre aux Nigériens ; ce mouvement peut être considéré par certains comme celui d'une « redistribution des revenus » entre classes d'âge, mais ces revenus sont rarement réinvestis.

Enfin, la filière d'importation vers le Nigeria prenant le dessus alors que l'offre décline, le nombre d'unités de transformation locale en « huile de coco » s'effondre. Ce mouvement implique une chute de l'ordre des deux tiers des emplois dans la fabrication de l'huile et sa commercialisation.

Intégration régionale et effets pervers. À travers cet exemple, on voit le Nigeria jouer son rôle de géant régional, avide de matières premières alimentaires et, au moins au premier regard, susceptible de soutenir les économies agricoles des pays voisins. Une sous-estimation des effets de cette filière « cocotier » dans les statistiques nationales des pays, notamment au Ghana et en Côte d'Ivoire, est d'ailleurs fort probable. Cette filière, traversant les régions forestières jusqu'en savane et en pays sahélien, illustrerait donc à quel point le « manque d'intégration régionale » décrié par certains experts relève en partie de l'ignorance vis-à-vis de l'économie « informelle » dans le sous-continent.

En même temps, cette pression de la demande du géant nigérien a aussi des effets pervers au Ghana. La capacité de cette forme d'intégration régionale à sauver et relancer les filières cocotiers des pays voisins reste incertaine. Ces aspects sont à prendre en compte dans les politiques publiques et les négociations entre États de l'Afrique de l'Ouest. ■

3. Ils ne délivrent pas de crédit et ne font pas d'achat en bordure de plantation, mais ils se contentent d'acheter les noix déjà pelées livrées à leurs centres d'achats.



© A.K. Dziwornu